

À vista ou a prazo?



JOSÉ VICENTE
CAIXETA FILHO



Avista! Fui educado dessa maneira. Só comprar aquilo que você tenha condições financeiras de assumir naquele momento. Não fazer dívidas.

Pois então, o mundo tem mudado e os juros estão baixando. Será que passa a valer a pena fazer compras a prazo?

Primeira situação: você chega à loja e a pessoa de vendas diz que o preço à vista pode ser parcelado em tantas vezes sem juros. Desconfie. Não há lógica razoável para se explicar que não há diferença entre as formas de pagamento à vista e a prazo. Os juros estão embutidos nos valores das parcelas, ou seja, vale a pena pedir um desconto sobre o valor à vista, se você tiver recursos financeiros disponíveis para tal. Quanto de desconto? Continua de 'joelho': admita uma taxa mensal de juros (de poupança?) em torno de 0,5%. Multiplique esse valor pelo número de parcelas. Portanto, para um caso de pagamento em 10 parcelas, compensaria um desconto no valor à

vista a partir de 5%.

Outra situação: compensa comprar no cartão? Para o comerciante/lojista, o cartão acaba sendo um dispositivo importante para minimizar inadimplências. A operadora do cartão de crédito garante o pagamento ao comerciante/lojista, independente do pagamento por parte do usuário do cartão. Entretanto, a operadora do cartão cobra um determinado percentual da transação (às vezes, pode até ser uma tarifa fixa) do próprio comerciante/lojista. Portanto, a alternativa de pagamento em dinheiro (cash) deveria merecer um desconto se comparado com o valor que seria cobrado via cartão de crédito.

Falando de cartão de crédito: normalmente a operadora do crédito cobra um valor de anuidade para determinados tipos de cartão. Organize-se de tal maneira para, no momento que essa cobrança aparecer na fatura do cartão, ligar no 0800 do cartão para negociar o pagamento desse valor. Bons descontos podem ser obtidos, chegan-

do até à isenção da tarifa. Descontos: não precisa ter vergonha de pedir. Nenhum(a) vendedor(a) vai ser obrigado(a) a lhe dar descontos porque você está pedindo nem vai se prejudicar por lhe dar algum tipo de desconto. Pense que o(a) vendedor(a) poderá estar perdendo uma venda e a respectiva comissão. Portanto, entenda que ele (ou ela) tem interesse em realizar determinada negociação. Por sinal, desconfie sempre da desculpa "o sistema de informática/computação da loja não permite que eu dê descontos, etc".

Os juros estão baixando? Sim, estão baixando. É um objetivo nobre que um país como o nosso tem que perseguir. Só que tanto cartão de crédito quanto cheque especial de qualquer banco ganham ainda muito em cima dos juros que 'estão baixando'. Portanto, dentro do possível, prefira a compra à vista; ou, planeje e negocie bem sua compra a prazo.

JOSÉ VICENTE CAIXETA FILHO
é piracicabano